

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari hasil pembahasan mengenai aktivitas penjualan mobil baru kelas *Low Cost Green Car* pada PT. Intercom Mobilindo Padang, dapat disimpulkan bahwa: Tujuan aktivitas penjualan yang dilakukan PT. Intercom Mobilindo Padang adalah untuk menginformasikan, membujuk dan mengingatkan agar konsumen menjadi dekat dengan produk-produk PT Intercom Mobilindo Padang sehingga dapat meningkatkan volume penjualan dan menemukan konsumen-konsumen baru.

Alat promosi yang digunakan untuk meningkatkan aktivitas penjualan mobil baru kelas *Low Cost Green Car* pada PT. Intercom Mobilindo Padang adalah *advertising*, *personal selling*, dan *sales promotion*. Tenaga penjual (*personal selling*) merupakan salah satu faktor penting dalam PT Intercom Mobilindo sehingga PT Intercom Mobilindo Padang selalu memberikan evaluasi kinerja tenaga penjualnya.

Masalah yang dihadapi oleh PT Intercom Mobilindo Padang dalam melakukan penjualan yaitu pertama penurunan penjualan yang disebabkan karena keterlambatan perusahaan untuk menyadari hal-hal baru yang diinginkan konsumen, kedua minimnya promosi, di iklan sehingga membuat konsumen tidak mengetahui tentang mobil baru yang ditawarkan oleh PT

Intercom Mobilindo Padang, ketiga kekurangan tenaga penjual di PT Intercom Mobilindo Padang.

5.2 Saran

Aktifitas penjualan PT. Intercom Mobilindo Padang sebagai salah satu perusahaan dealer resmi mobil merek Toyota perlu melakukan upaya upaya promosi dalam meningkatkan penjualan secara terus menerus, sehingga tidak terjadinya penurunan persentase penjualan. Upaya promosi penjualan yang perlu dilakukan oleh PT Intercom Mobilindo Padang untuk meningkatkan aktifitas penjualan baik dari segi jumlah maupun persentase penjualan adalah dengan menggunakan berbagai alat promosi maupun media sehingga konsumen menjadi lebih yakin bahwa produk PT Intercom Mobilindo Padang lebih baik dari produk pesaing. Promosi melalui media elektronik radio perlu ditambah dengan promosi melalui TV lokal seperti TVRI Padang, Padang TV, dan Minang TV.

Tenaga penjual adalah aset perusahaan oleh sebab itu PT Intercom Mobilindo Padang agar memberi pengetahuan dan bimbingan teknis secara berkala kepada tenaga penjual sehingga kemampuan nya dapat meningkatkan minat konsumen terhadap produk PT Intercom Mobilindo Padang.

Saran penulis untuk mengatasi masalah yang terjadi di PT Intercom Mobilindo Padang adalah pertama PT Intercom Mobilindo Padang harus lebih cepat menyadari hal-hal baru yang diinginkan konsumen, sehingga konsumen merasa lebih diperhatikan oleh PT intercom Mobilindo Padang,

kedua PT Intercom Mobilindo harus meningkatkan media promosi mereka sehingga membuat naiknya minat dari konsumen untuk membeli produk di PT Intercom Mobilindo Padang, ketiga yaitu menambah tenaga penjual mereka supaya dapat meningkatkan penjualan dan dapat membina hubungan baik dengan para konsumennya.

